Patrick J. McGinnis

EMPRENDEDOR 10%

¡Vive el sueño de emprender sin renunciar a tu empleo!

AGUILAR

CAPÍTULO 1
Un trabajo no es suficiente

La autocomplacencia no es algo que llegue de la noche a la mañana. Nadie despierta, sale de la cama, se mira en el espejo y piensa: "Creo que estaré satisfecho de mí." Luego se encoge de hombros y se vuelve a dormir. Más bien se acerca sigilosa y te agarra desprevenido. Al principio de mi carrera, acepté un puesto que sabía que no me ajustaba bien. Cuando firmé el contrato, las mariposas en el estómago confirmaron mis dudas, pero no tenía otra opción y necesitaba lidiar con una montaña de deudas estudiantiles. En mi tercer mes de trabajo, cuando dormía una siesta de 45 minutos sobre el escritorio a media tarde, me di cuenta de que me había vuelto complaciente de manera peligrosa. Al día siguiente, empecé una búsqueda de empleo y pronto hice el catastrófico cambio a AIG.

Después, en el periodo posterior a la crisis financiera global, descubrí que no era tan fácil moverse a otro puesto. En el post-apocalipsis de la economía, estaba atrapado en AIG. En vez de hacer algo productivo o sólo tomar una siesta, esta vez elegí el

mal humor. Quité todos los signos de vida de mi oficina (libros, cuadernos, fotos sobre mi escritorio) y los puse en gabinetes y cajones hasta que la oficina de cristal se veía vacía por completo desde el pasillo. En esencia, me borré del lugar de trabajo en un gesto simbólico que de manera sarcástica llamo: "limpieza total."

En este preciso momento, la complacencia está generalizada en los empleos de Estados Unidos. Incluso si no estás roncando bajo tu escritorio o tomando la actitud pasivo-agresiva que yo asumí, deberías considerarla. La encuesta Gallup de 2015 sobre la situación de los lugares de trabajo de los norteamericanos descubrió que casi 70 por ciento de la gente está "no comprometida" o "activamente desocupada". Según mis cuentas, eso significa que diez millones de trabajadores deberían hacer una "limpieza total" porque sus cabezas están en otra parte.

CUANDO LAS APUESTAS SEGURAS YA NO LO SON

No es de sorprender que mucha gente sea sonámbula y camine su ruta hacia la vida profesional dormida. Ascender en la escalera corporativa ya no es el barómetro del éxito que era. Más bien es el sueño de ayer. En una época en que la economía global oscila de una crisis financiera a otra con una regularidad alarmante, poca gente espera seguir en una compañía el tiempo suficiente para cobrar las perlas de la virgen al retirarse. Además tenemos los ciclos económicos. Es casi imposible planear para el futuro gracias a la fusión, deslocalización, subcontratación y recortes de personal que de manera constante redefinen el lugar de trabajo moderno.

La oficina de estadísticas laborales en Estados Unidos reporta que un miembro promedio de la generación de los *baby-boomer* cambia de trabajo cada 3.5 años, entre los 22 y los 44 años.[2] Esta tendencia parece acelerarse: 91 por ciento de los *Millennials* esperan quedarse menos de tres años en un trabajo. A este ritmo, un trabajador normal cambiará alrededor de veinte veces en su carrera.[3] En otras palabras, la antigua mentalidad meritocrática a través de la cual nos enseñaron a ver nuestras carreras ("trabaja duro, mantén la cabeza abajo y muévete hacia adelante"), ya no aplica en un mundo donde alcanzar el siguiente peldaño de la escalera no es una estrategia viable.

Incluso los paradigmas de prestigio, carreras como finanzas, leyes y medicina, ya no garantizan el éxito económico. No hay cosas seguras, y no sólo debido al daño causado por la crisis financiera global de 2008. En los últimos cinco años, el número de empleados "directivos" en las firmas de Wall Street (gente como banqueros especialistas en inversiones y *traders)* cayeron 20 por ciento de manera global. Mientras, los cambios en las estructuras de pago y un fuerte incremento en la regulación, afectó la remuneración de modo impresionante.[4] Las cosas no están mejor en las profesiones médicas o legales. Sólo 40 por ciento de los graduados de la escuela de leyes en 2010, trabajan en despachos de abogados y alrededor de 20 por ciento labora en empleos que no requieren cédula.[5] Tal vez por eso una encuesta reciente descubrió que casi 60 por ciento de abogados activos no aconsejan a los jóvenes que entren en el ramo.[6] De manera similar, sólo 54 por ciento de doctores dicen que si volvieran a empezar, escogería medicina otra vez.[7]

Si no tienes el triunfo asegurado en las industrias que se supone eran pan comido para el éxito, entonces, ¿qué decir del

resto del mercado laboral? El hecho de que no haya apuestas seguras no quiere decir que todo está perdido para la siguiente ola de profesionales. ¿Por qué ir a la escuela por años y acumular vastas sumas de préstamos estudiantiles cuando el pago ya no es seguro? Es un acuerdo terrible (y el mejor y más brillante conocido). Como resultado, quieren más que un simple y mediocre empleo de oficina sentado-en-un-cubículo, trabajando-veinte-años-para-ascender. Para ellos, la respuesta es iniciativa empresarial.

Visita un campus universitario en la actualidad y encontrarás más aspirantes a Mark Zuckerberg que a banqueros especialistas en inversiones (y eso que a los banqueros tradicionalmente les dicen "Maestros del Universo"). No es sólo porque Zuckerberg use jeans y sudadera para trabajar y sea súper rico (aunque eso también influye). Las compañías empresariales proveen el tipo de escenario en el cual quienes acaban de salir de la escuela hace pocos años pueden construir carreras que combinan autonomía y ventajas financieras, todo dentro de una cultura corporativa atractiva a sus valores. También adquirir las herramientas para un día lanzar un proyecto empresarial por su cuenta, si lo deciden. ¿Quién podría culparlos de ser seducidos por este nuevo paradigma? Como la tecnología afecta y transforma de la noche a la mañana hasta a las industrias mejor establecidas, pensar como emprendedor es esencial en la actualidad.

INICIATIVA EMPRESARIAL, S.A.

Por desgracia, pensar como emprendedor tiene poco que ver con la versión hollywoodense de iniciativa empresarial que captura la imaginación del público. Así como en la década de los

ochenta teníamos a Gordon Decko en *Wall Street* y su famosa frase, "La codicia es buena", ahora tenemos *La red social* y la serie de HBO *Silicon Valley*. En este sentido, los emprendedores se convierten en un estilo, como los *yuppies* o *hípsters*. Con el tiempo, de alguna manera dirigen las cosas para generar nuevos niveles de publicidad. Hojea una revista enfocada en iniciativa empresarial o lee algunos blogs de *startup*. Descubrirás que casi todos son retratados como independientes, brillantes, atrevidos y tan innovadores que están más allá del reproche. El mensaje es claro e inequívoco: los emprendedores son los nuevos pioneros, un ejército valiente de guerreros visionarios que harán incalculables sumas de dinero. Ellos serán los dueños del futuro.

Me gusta llamar "Iniciativa empresarial, S.A." a esto que vemos. Con la combinación de creatividad y desfachatez, la gente responsable de la "Iniciativa empresarial, S.A." hizo un trabajo extraordinario en producir y destacar un esfuerzo humano relacionado más con el glamour que con el trabajo. Como resultado, la sociedad adoptó una idea romántica y distorsionada de lo que significa construir un negocio desde el polvo. La compleja iniciativa empresarial-industrial sabe que mostrar la manera real de empezar una compañía es posicionando productos que fracasan y diciéndole a la gente que el trabajo duro no es atractivo. La verdad es que la iniciativa empresarial es una elección de carrera que consume todo el tiempo disponible, y a menos que seas masoquista, no hay nada romántico en fallar una y otra vez hasta que encuentres la fórmula correcta.

Además, las compañías no ayudan porque enturbian el agua con sus historias de origen. Parece como si cada nueva empresa fuera inventada en un garaje, un dormitorio o al contemplar la puesta de sol en una playa en Tailandia. Contar estos inicios

es mucho más inspirador que admitir que se te ocurrió tu idea *startup* sentado en un cubículo mal iluminado en algún lugar de Ohio.[8] Mira la leyenda detrás de Apple. El garaje de California donde Steve Wozniak y Steve Jobs empezaron, ahora es un sitio de adoración. Los fundadores aspirantes y los fans se toman selfies frente a la casa. Esto hace a Apple el producto más exitoso del mundo con la clásica historia de garaje en Silicon Valley. Excepto que no lo es. En 2014, Wozniak admitió que toda la historia del garaje fue un "poco de mito" porque el "verdadero trabajo se hizo… en mi cubículo de Hewlett-Packard".[9]

La gran mayoría de los fundadores están más obsesionados con los resultados que con alimentar el furor de la iniciativa empresarial (y con justa razón). Si eres un emprendedor y creas tu propia publicidad, los inversionistas te mostrarán la puerta antes de perder todo su dinero. Es peligroso quitarle la vista al balón para gastar tiempo y energía valiosos revelando tus genialidades. Puedes parecer y comportarte como emprendedor, pero los resultados guían el valor de cualquier compañía cuando ya todo está dicho y hecho. Aparentar sin hacer el verdadero trabajo es una manera infalible de terminar siendo un "pseudoemprendedor" de primera clase.

Es la desgracia de idealizar la iniciativa empresarial. Olvidar la esencia para enfocarse en los destellos deja un factor clave fuera de la conversación: la iniciativa empresarial de tiempo completo no es para todos. No es vergonzoso decidir que no quieres ser un emprendedor hoy… ¡o nunca! De hecho, elegir un camino más estructurado es una de las mejores (y más importantes) decisiones en tu vida. No saltes de modo imprudente de una carrera profesional estable a una empresa riesgosa donde te sientas inseguro. Necesitas empezar con los ojos abiertos.

CINCO RAZONES PARA NO SER EMPRENDEDOR DE TIEMPO COMPLETO

Mi hermano, Mike, es músico de jazz en Nueva York. A través de los años, invirtió incontables horas para desarrollar sus habilidades y su reputación en el escenario musical. En el proceso llevó su saxofón por toda la ciudad (y por todo el mundo) y fue subiendo en su industria y forjándose un nombre de manera gradual. Si le preguntas por qué decidió ser músico, su respuesta es simple: la música lo eligió. Era lo único que siempre quiso hacer y sacrificó lo necesario para dedicarse a su pasión, en especial en los primeros días de su carrera cuando apenas alcanzaba a pagar las cuentas. Con éxito, descubrió que vivía una vida mucho mejor que la que imaginaba una década atrás. Tal vez se hará rico algún día. Pero si hubiera querido fama y dinero, habría escogido un camino diferente. Una vez me dijo cómo percibía ser artista en la actualidad: "Es como ser sacerdote. Lo haces por pasión, no por dinero, y en ese sentido ya eres rico."

Observo la iniciativa empresarial de manera muy parecida a cómo mi hermano ve su carrera de músico. No te conviertes en emprendedor porque quieres ser rico o famoso. Eso te elige. No importa cuándo tomes la decisión, la cosquilla en la panza te dice que debes hacerlo. Tal vez eres la persona que lanza negocios desde que estableció su primer puesto de limonadas a los cinco años. Quizá sabías desde el principio que nunca trabajarías para nadie más. O a lo mejor no esperas ser un emprendedor, pero alcanzaste un nivel en la vida donde quieres vivir de manera diferente. Sin considerar cómo llegaste ahí, cuando escoges la iniciativa empresarial, aceptas que el éxito y el dinero

serán fantásticos si llegan, pero no son lo único que impulsa tu decisión.

A pesar de toda la publicidad de la "Iniciativa empresarial, S.A." es muy difícil hacer un viaje por las razones equivocadas o sin pensar largo y tendido en lo que te espera. Si estás considerando ese camino, primero examina estas cinco razones por las que no es buena idea ser un Emprendedor 100%.

1. El estilo de vida es horrible

En septiembre de 2014, un emprendedor llamado Ali Mese publicó un post en Medium titulado: "Cómo dejar mi trabajo corporativo por mi sueño *startup* ch**gó mi vida." El antiguo consultor de Bain & Company narra el inesperado estrés personal, familiar y social que resultó por su decisión de dejar el seguro y prestigioso mundo de la consultoría de dirección para empezar su propia compañía. Mese quería asegurarse de que todos los consultores aburridos, tipos corporativos menospreciados y banqueros frustrados que soñaban con *startups* desde sus cubículos, también vieran el lado oscuro de la iniciativa empresarial. Así que lo puso al descubierto. Fue claro que los riesgos y compensaciones de perseguir la iniciativa empresarial están en la mente de muchas personas porque su blog se volvió viral y tuvo millones de visitas.

El tiempo y la concentración requeridos para lanzar y dirigir una compañía te cobran un precio (y a todos los que te rodean). Debes reconsiderar tus metas financieras, tu estilo de vida y tu definición de éxito, todo mientras te ataca una plaga de desconfianza en ti mismo. Por lo general, se cree que la taza de

divorcios entre los fundadores *startup* es la más alta de todas las ocupaciones, resultado de la gran cantidad de horas y estrés.

Incluso si tu compañía progresa, quizá tu estilo de vida no sea lujoso. Si dejas un trabajo corporativo de leyes para abrir una pastelería y por fin hacer un negocio con la receta secreta de las famosas galletas de tu abuela, tal vez te descubras trabajando más que antes por la misma rebanada de pastel. Claro, ahora eres "libre", pero también tienes horas largas, clientes demandantes y el estrés de llegar a fin de mes con menos dinero y arreglártelas (al menos al principio). Las vidas, como las carreras, rara vez están balanceadas, y a lo mejor descubres que tu "trabajo soñado" tiene mucho menos equilibrio que tu empleo anterior. Después de todo el esfuerzo y sacrificio, ¿qué tan terrible se sentiría si abres tu pastelería sólo para descubrir que mejor te hubieras quedado en el despacho de abogados? Tal vez te des cuenta de que, aunque disfrutas hornear unas cuantas charolas de galletas para tus amigos, odias hacerlo doce horas al día.

2. *Puedes arruinar tus finanzas*

Un estudio reciente de más de diez mil fundadores reveló que 73 por ciento de los encuestados se pagan a sí mismos menos de 50 000 dólares al año en compensaciones en efectivo.[10] Esta cifra es muy baja si consideras toda la responsabilidad a cuestas. Contratan equipos, crean y ejecutan estrategias de crecimiento e intentan recaudar millones de dólares de capital de riesgo de inversionistas ricos que esperan que los fundadores los hagan más ricos. Todas estas presiones y obligaciones por menos de 50 000 dólares al año parece un trato injusto, ¿verdad?

Quizá así lo parezca pero, por lo general, ése es *el* trato. Los inversionistas esperan fundadores de *startups* para poner todos sus huevos en una canasta y hacer dinero conforme aumente el valor de sus acciones en una compañía. Ahora considera que el típico capital de riesgo de los negocios respaldados o apoyados, requiere entre cinco y siete años para llegar desde su primera recaudación de capital hasta producir rendimientos para los accionistas, incluyendo a los fundadores.[11] Hasta Facebook, una de las indiscutibles tecnologías poderosas de la última década, tardó más de siete años en alcanzar su OPV (oferta pública de venta de acciones).[12] Así que no importa si tu compañía es súper exitosa, deberás esperar para ver retribuciones económicas.

Jonathan Olsen, emprendedor, fundador e inversionista en empresas incipientes, lo expresó mejor: "Si quieres ser un emprendedor, dejarás a un lado cosas, empezando por la televisión." Más allá de eso, tal vez ya no ayudes a tus padres con gastos inesperados ni llenarás cheques llamativos para tu alma mater. Si acostumbras ser el que cuida de quienes te rodean, contar cada peso es un cambio muy importante. A todo el mundo le encanta contar historias sobre fundadores que sacaron todos sus ahorros y vivieron de múltiples tarjetas de crédito antes de triunfar. Nadie habla de los que no pudieron pagar esas deudas.

3. *Dejas estatus y confirmación*

Tu trabajo señala tu lugar en la sociedad. Una carrera prestigiosa trae respeto y confirmación de colegas, familia y amigos. Si todo el mundo te conoce como el tipo que hace mucho dinero en finanzas o la próxima mujer socia, entonces creciste

acostumbrado a tener los reflectores sobre ti. Los cambios en tu carrera afectan la manera en que te perciben colegas, sociedad y hasta tú mismo. Arriesgar esta confirmación puede fastidiar y volver loca tu cabeza.

Si trabajas para una compañía establecida, estás habituado a la seguridad y estructura que entretejen el ADN de este tipo de organizaciones. Perseguir nuevas oportunidades significa romper rutinas y dejar atrás las viejas comodidades. Cuando baje la emoción de la libertad, abandonar las oficinas corporativas bien equipadas para entrarle con ganas a tu *startup* será acostumbrarte a todos los tipos de trabajo pesado. Dile adiós a los hoteles de lujo y a las cenas caras. También cambiarás tus tarjetas de presentación por unas nuevas, dejando atrás un logo corporativo bien conocido a cambio de una tarjeta que genera miradas de confusión. Al final, te tragarás tu orgullo. En algún punto, presentarás tu negocio ante personas sentadas en esas oficinas corporativas tan confortables que dejaste atrás. Algunos (tal vez la mayoría) te dirán: “No, gracias.”

Incluso si te ves como alguien independiente, que no busca aprobación de los demás y sabe lo que quiere, la transición puede ser difícil. La mayoría de tus viejos amigos y colegas no tendrán idea de qué haces para vivir, así que explicarlo no será tan fácil como antes. Cuando lo haces, algunas personas te mirarán de manera escéptica, otras se aguantarán una mirada ausente o indiferente. Estas personas pueden ser miembros de tu familia.

4. No tienes la idea correcta (todavía)

Estaba parado en un rincón de una reunión de interconexiones tecnológicas cuando se me acercó un joven muy emocionado. Justo venía de un *hackatón,* una competencia de planes de negocios en la que equipos de aspirantes a emprendedores trabajan contra reloj para desarrollar una idea que pueda convertirse en negocio. Cansado pero triunfante quería contarme de la nueva aplicación para celulares que él y su equipo crearon. Quería saber si debía salirse de la universidad y dedicar toda su energía al invento. Me llamó la atención y le pedí que me explicara de qué se trataba. Si estaba dispuesto a dejar todo por su *startup*, debía ser algo bueno. Se paró un poco más alto y respondió: "Es Tinder", hizo una pausa, sonrió y continuó, "para perros." Me tomó casi quince minutos persuadirlo de que cuando un perro está en celo, el mejor amigo del hombre no necesita una aplicación para encontrar una pareja adecuada.

No importa qué tan duro trabajes, debes tener una idea sólida y un plan que te respalde. Es la única manera de construir un equipo, atraer inversiones, convencer a tus primeros clientes y encontrar el valor para ponerlo en marcha. La idea no tiene que ser perfecta (los planes de negocios iniciales rara vez lo son) pero debe ser prometedora.

Una encuesta de la revista *Inc.* descubrió que 71 por ciento de los fundadores tropiezan con la idea para su compañía basándose en los problemas que enfrentaron en sus trabajos anteriores.[13] Esto significa que tu mejor apuesta es quedarte quieto y mantener tu cabeza baja hasta encontrar una idea que justifique riesgos, costos, estrés y rechazos conforme descubres

si en verdad funcionará. Una vez con la idea correcta concentrarás todo tu tiempo y energía en probarla, validarla, refinarla y mejorarla. Hasta llegar a este punto, tu única opción es esperar el momento con calma. Esta decisión es muy importante porque no te conformarás con algo mediocre (en espera de algo más).

5. *Fracasar es horrible*

Cada determinado tiempo, escucho esas historias que dan escalofríos: personas que siempre se dedicaron a la iniciativa empresarial como carrera. Una de las más memorables trata de un tipo al que llamaré "Señor Mala suerte," estudiante sobresaliente de su clase en la mejor escuela de negocios. Mientras el resto de sus contemporáneos apuntaron hacia Wall Street, firmas de consultoría o posiciones corporativas poderosas, él optó por la primera de una sarta de *startups* fracasadas. Quince años después, el señor Mala suerte creó un poco de alboroto entre sus antiguos compañeros cuando se regresó a casa de su madre. Sus finanzas estaban devastadas y, fuera del dorado nombre de su alma mater, no tenía nada que demostrara sus esfuerzos, porque todas las compañías de su currículum estaban quebradas y olvidadas. El señor Mala suerte no era estúpido y no necesariamente tomó malas decisiones. De hecho, gracias a su intelecto, linaje y red de contactos, era igual de probable que tuviera éxito. Pero las cosas no funcionaron a su favor. Así que en vez de empezar sus días mirando hacia el océano desde la plataforma de su yate, comía *Cheerios* frente a la mesa de la cocina de su mamá.

Las percepciones comunes de la iniciativa empresarial hacen que el camino a volverse millonario, o hasta billonario,

parezca inevitable. He aquí el secreto oscuro y sucio: las probabilidades son que vas a fracasar. Considera el estudio reciente del profesor Shikhar Ghosh de la Escuela de Negocios de Harvard que rastrea el destino de más de dos mil *startups*.[14] Ghosh reporta que alrededor de 75 por ciento de ellas no entregan los rendimientos prometidos a inversionistas, mientras que de 30 a 40 por ciento regresan poco o nada al capital total.[15] Sus resultados hablan de una realidad fundamental de la iniciativa empresarial: fracasar, quieras o no, es parte del ADN de la construcción de una nueva compañía. En algunos círculos, incluso se celebra como una señal de honor, una pieza fundamental de lo que con el tiempo tendrá éxito, si no en esta empresa, en la siguiente. Siempre y cuando aprendas algo de la experiencia. Dicen que los fracasos serán vagos recuerdos cuando te bañes en el brillo soleado del éxito. El legendario inversionista de riesgo Marc Andreessen incluso acuñó el término "el talismán del fracaso" para describir la paradójica exaltación de la derrota en círculos empresariales. Alzando la voz contra todos los fanáticos, Andreessen se atrevió a decir algo que me parece bastante obvio: "Fracasar apesta".[16]

Si tus oportunidades de fracasar son mayores que nunca, ¿qué pasa si las probabilidades trabajan en contra? Si te equivocas muchas veces, ¿ aguantarás los costos financieros, emocionales y sociales? En algún punto, el precio de la iniciativa empresarial aumenta. Esta realidad es especialmente cruel si quieres casarte, tener una familia o comprar una casa. Si todavía no "tienes el triunfo asegurado" las implicaciones son claras: fracasar apesta y tal vez no seas capaz de solventarlo.

¿Qué pasaría si existiera una forma de tener la estabilidad de un trabajo convencional con la emoción del emprendimiento?

Convertirse en un emprendedor de tiempo completo puede parecer glamoroso desde afuera. Pero la verdad es que el emprendimiento requiere tiempo, esfuerzo y sacrificio, los primeros pasos de la apuesta están marcados por la inversión, la aventura y la incertidumbre económica.

¿Quién no quiere perseguir sus sueños, ser su propio jefe, hacer lo que ama y contar con todos los beneficios de la iniciativa empresarial sin ninguno de los riesgos? *Emprendedor 10%* te demuestra cómo al invertir 10% de tu tiempo y recursos puedes conseguir tu objetivo sin perder tu sueldo fijo.

McGinnis, un emprendedor exitoso con más de una década de experiencia en Wall Street, te explica los múltiples caminos que puedes seguir para invertir tu dinero, tiempo y experiencia en una *startup*. No tienes que tener millones de pesos disponibles para ser un Emprendedor 10%. Cuando aplicas los principios de acción de McGinnis, de inmediato comienzas a acumular pequeñas victorias que se convertirán en las piezas clave para construir una carrera profesional exitosa y altamente efectiva.


ISBN 978-607-314-555-8
9 786073 145558
www.megustaleer.com.mx



